

**PENGARUH *FEAR OF MISSING OUT* (FOMO), *VIRAL MARKETING*,
DAN *E-WOM* TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
SEPEDA LISTRIK DI PONOROGO**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi tugas dan melengkapi sebagai syarat-syarat
guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1)
pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

NAMA : BELLA JUNIKA

NIM : 21415487

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**

2025

**PENGARUH *FEAR OF MISSING OUT* (FOMO), *VIRAL MARKETING*,
DAN *E-WOM* TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
SEPEDA LISTRIK DI PONOROGO**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi tugas dan melengkapi sebagai syarat-syarat
guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1)
pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

NAMA : BELLA JUNIKA

NIM : 21415487

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**

2025

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Pengaruh *Fear of Missing Out* (FOMO), *Viral Marketing*, dan *E-WOM* Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Listrik di Ponorogo.

Nama : Bella Junika

Nim : 21415487

Tempat, Tanggal Lahir : Serang, 19 Juni 2003

Program Studi : Manajemen

Isi dan format telah disetujui dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diujikan guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Ponorogo, 22 Juli 2025

Pembimbing I



Dr. Heri Wijayanto, S.T., M.M., M.Kom
NUPTK. 0857752653130142

Pembimbing II



Diana Pramudya Wardhani, S.E., M.M
NUPTK. 0741761662230202

Mengetahui

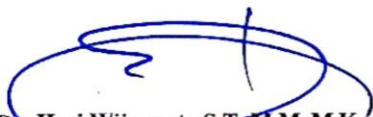
Dekan Fakultas Ekonomi



Dr. Samuel Santoso, S.E., M.Si
NIK. 19701016 199904 12

Dosen Penguji

Penguji I



Dr. Heri Wijayanto, S.T., M.M., M.Kom
NUPTK. 0857752653130142

Penguji II



Dr. Riawan, S.Pd., M.M
NUPTK. 537763664131113

Penguji III



Wahna Widhianingrum, S.P., MM
NUPTK. 3439764665230213

ABSTRAK

Judul: “PENGARUH *FEAR OF MISSING OUT* (FOMO), *VIRAL MARKETING*, DAN *E-WOM*, TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA LISTRIK DI PONOROGO”; Bella Junika, NIM: 21415487, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

Pembimbing I: Dr. Heri Wijayanto,S.T.,M.M.,M.Kom.

Pembimbing II: Diana Pramudya Wardhani,S.E.,M.M.

Penelitian ini mengkaji pengaruh faktor psikologis dan pemasaran digital, yaitu *Fear of Missing Out* (FOMO), *Viral Marketing*, dan *E-WOM*, terhadap keputusan pembelian sepeda listrik di Ponorogo. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana ketiga variabel tersebut mempengaruhi minat beli konsumen di wilayah tersebut. Metodologi yang digunakan adalah survei dengan pengumpulan data melalui kuisisioner yang disebarakan kepada pengguna sepeda listrik di Ponorogo, kemudian dianalisis menggunakan SPSS dengan pendekatan kuantitatif dan Skala Likert. Metode pengambilan sampel menggunakan teknik: *Accidental Sampling*. Apabila, jumlah populasnya tidak diketahui secara pasti, maka jumlah sampel diperoleh dan rumus Hair dan mendapatkan sampel sebanyak 70 responden. Pengumpulan data penelitian menggunakan kuisisioner berupa *googleform*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Fear of Missing Out* (FOMO), *Viral Marketing*, dan *E-WOM* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda listrik. Temuan ini memberikan manfaat bagi produsen dan pemasar dalam merancang strategi pemasaran yang lebih efektif dengan memanfaatkan faktor psikologis dan digital sebagai pendorong utama minat beli masyarakat. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan acuan dalam pengembangan pemasaran sepeda listrik di Indonesia, khususnya di kota Ponorogo.

Kata kunci: *Fear of Missing Out* (FOMO), *Viral Marketing*, *E-WOM*, keputusan pembelian, sepeda listrik.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

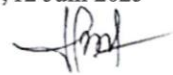
Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang senantiasa memberikan Rahmat serta Hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh *FoMO*, *Viral marketing*, dan *E-WOM* Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Listrik di Ponorogo”. Penulisan skripsi ini, penulis menyadari banyak mengalami kesulitan yang dihadapi, tetapi berkat bantuan, dukungan, dan doa dari berbagai pihak, skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih tulus dan hormat kepada:

1. Allah SWT dengan segala Rahmat serta karunia-nya yang telah memberikan kekuatan dan kemudahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Dr. Rido Kurnianto, M.Ag., selaku rektor Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
3. Dr. Slamet Santoso, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
4. Dr. Riawan, S.Pd., M.M selaku ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
5. Dr. Heri Wijayanto, S.T.,M.M.,M.Kom. selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan arahan penuh untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Ibu Diana Pramudya Wardhani,S.E.,M.M. selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan arahan penuh untuk menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang terbaik kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan keterbatasan, oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat peneliti harapkan demi kesempurnaan skripsi ini.

WassalamualaikumWr. Wb

Ponorogo, 12 Juni 2025



Bella Junika

**PERNYATAAN TIDAK MELANGGAR
KODE ETIK PENELITIAN**

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu Institusi Pendidikan, dan sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Ponorogo, 12 Juni 2025



Bella Junika
Nim: 21415487

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, Puji syukur kepada Allah SWT atas limpahan nikmat, rahmat, serta kesehatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“PENGARUH *FEAR OF MISSING OUT (FOMO)*, *VIRAL MARKETING*, DAN *E-WOM* KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA LISTRIK DI PONOROGO”**. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan bimbingan, pengetahuan, serta dukungan dari banyak pihak yang selama ini membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Sebagai ungkapan rasa cinta dan terimakasih, karya tulis Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada:

1. Terima kasih kepada Allah SWT, telah memberikan kekuatan fisik dan jiwa sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi ini dengan baik.
2. Cinta pertama dan sosok yang sangat menginspirasi penulis yaitu ayahanda Eko Andriko dan pintu surgaku dan sosok penulis jadikan panutan yaitu ibunda Sri Rahayuningsih. Terima kasih atas setiap tetes keringat yang telah tercurahkan dalam setiap langkah ketika mengemban tanggung jawab sebagai seorang kepala keluarga untuk mencari nafkah, yang tiada hentinya memberikan motivasi, perhatian, kasih sayang, serta dukungan dari segi finansial sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi hingga akhir untuk mendapat gelar Sarjana Ekonomi. Mereka tidak sempat merasakan pendidikan dibangku perkuliahan, namun mereka tidak henti memberikan semangat, ridho, perhatian, kasih sayang, dan doa yang selalu terselip disetiap sholatnya demi keberhasilan penulis dalam mengeyam pendidikan sampai sarjana.
3. Kakak tercinta saya Daniel Oktavinus S.kom dan adik tercinta saya Najwa Calista terima kasih atas dukungan serta memberikan doa dan kasih sayang yang luar biasa yang diberikan kepada penulis.
4. Dr. Heri Wijayanto,S.T.,M.M.,M.Kom selaku Dosen pembimbing I yang tidak pernah lelah memberikan dukungan, arahan, serta bimbingan penuh sehingga penulis bisa terus termotivasi untuk menyelesaikan skripsi ini.

5. Ibu Diana Pramudya Wardhani, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan arahan penuh untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Sahabat saya Winda Kusumane, Syamtya Maharika, Kharisma Putri, Stefani Lucia, Anastasya Nurdiana, dan Zahrotu Diniah yang sudah menemani dan kebersamai saya ketika berproses juga selalu memberikan energi positif untuk saya. Dan tidak lupa sahabat penulis semasa putih abu-abu, Nabila Putri Maha Dewi yang selalu mendengarkan keluh kesah penulis dan selalu support penulis hingga menjadi sarjana.
7. Teman seperjuangan, Angkatan 2021 Manajemen C, terimakasih sudah kebersamai saya berproses dalam menghadapi dunia perkuliahan ini, sukses untuk kalian semua.
8. Kepada diri saya sendiri, Bella Junika. Terima kasih sudah bertahan sejauh ini, terima kasih tetap memilih berusaha dan merayakan dirimu sendiri sampai di titik ini. Walaupun sering kali merasa putus asa atas apa yang diusahakan dan belum berhasil, namun terima kasih tetap menjadi manusia yang selalu mau berusaha dan tidak lelah mencoba. Terima kasih karena memutuskan tidak menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dan telah menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dirayakan untuk diri sendiri.

MOTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Dia mendapat (pahala) dari (kebijakan) yang dikerjakannya dan mendapat (siksa) dari (kejahatan) yang diperbuatnya”

(Q.S Al-Baqarah : 286)

“Selalu ada harga dalam sebuah proses. Nikmati saja lelah-lelah itu. Lebarkan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu berjalan lancar. Tapi gelombang-gelombang itu yang bisa kau ceritakan”.

(Boy Chandra)



DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	i
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR.....	iii
PERNYATAAN TIDAK MELANGGAR	iv
PERSEMBAHAN.....	v
MOTO	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 LATAR BELAKANG	1
1.2 RUMUSAN MASALAH	9
1.3 TUJUAN PENELITIAN	9
1.4 MANFAAT PENELITIAN.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1 LANDASAN TEORI	11
2.1.1 Manajemen.....	11
2.1.2 Manajemen Bisnis Digital	13
2.1.3 Theory Of Planned Behavior	14
2.1.4 Perilaku Konsumen	16
2.1.5 Keputusan Pembelian.....	20
2.1.6 FoMO	23
2.1.7. <i>Viral Marketing</i>	27
2.1.8. <i>E-WOM</i>	31
2.2 Penelitian Terdahulu	34
2.3 Kerangka Pemikiran	35
2.4 Hipotesis.....	36
BAB III METODE PENELITIAN.....	40
3.1 Ruang Lingkup Penelitian	40

3.2 Populasi dan Sampel	40
3.2.1 Populasi.....	40
3.2.2. Sampel.....	41
3.3 Metode Pengambilan Data.....	42
3.3.1 Data Primer	42
3.3.2 Data sekunder	42
3.3.3 Skala Pengukuran.....	42
3.4 Definisi Operasional Variabel.....	44
3.5 Metode Analisis Data	45
3.5.1. Uji Instrumen.....	45
3.5.2 Uji Hipotesis	48
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	51
4.1 Hasil Penelitian	51
4.2 Deskripsi Identitas Responden.....	52
4.3 Deskripsi Variabel Penelitian.....	57
4.4 Uji Instrumen.....	61
4.5 Analisis Data	63
4.6 Uji Hipotesis	66
4.7 Pembahasan.....	69
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	72
5.1 Kesimpulan.....	72
5.2 Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	76

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	34
Tabel 3. 1 Skala Likert.....	43
Tabel 3. 2 Definisi Variabel Operasional.....	44
Tabel 4. 1 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	52
Tabel 4. 2 Karakteristik Usia Responden.....	53
Tabel 4. 3 Identitas Responden Berdasarkan penghasilan	54
Tabel 4. 4 Identitas Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	55
Tabel 4. 5 Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	56
Tabel 4. 6 Tanggapan Responden Terhadap Variabel FOMO (X1).....	57
Tabel 4. 7 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Viral Markeing (X2)...	58
Tabel 4. 8 Tanggapan Responden Terhadap Variabel E-WOM (X3).....	59
Tabel 4. 9 Responden memberikan tanggapan berikut terhadap variabel keputusan pembelian (Y).....	60
Tabel 4. 10 Hasil Uji Validitas.....	61
Tabel 4. 11 Hasil Uji Reliabilitas	63
Tabel 4. 12 Hasil Regresi Linier Berganda.....	63
Tabel 4. 13 Hasil Uji Determinasi	65
Tabel 4. 14 Hasil Uji T.....	66



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran.....	36
-------------------------------------	----



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner	82
Lampiran 2 Frekuensi Data Responden	88
Lampiran 3 Tabel	89
Lampiran 4 Hasil Olah Data	93
Lampiran 5 R tabel dan T tabel	98
Lampiran 6 Surat Keterangan	101
Lampiran 7 Berita Acara Bimbingan	102
Lampiran 8 Dokumentasi	104

